

## INFORME DE GERENCIA

Compañeros Accionistas buenas tardes, es muy grato dirigirme a Ustedes con el fin de explicar el manejo económico del año 2019.

Referente a los ingresos debemos explicar que el rubro importante es el de las comisiones que se cobra a los 4 colegios con los cuales mantuvimos el contrato de servicio de transporte, aclarando que el Colegio Galileo Galilei y Farina son valores de solo los 6 primeros meses de enero a junio ya que anteriormente se explicó cómo se perdieron esos contratos. En la actualidad mantenemos el contrato con el Colegio Gedeón y el Córdova Galarza, cuyos montos son pequeños pues las rutas son 6 en cada colegio.

El segundo valor (\$2390,00) son los valores recaudados por concepto de cambios de socios los cuales se han podido realizar sin ningún contratiempo.

Por ingreso de utilización de la Villa de Atacames constan \$870.00, aunque no es el ideal ha aumentado en el año 2019, esperemos que este valor siga aumentando año tras año. Hay que tomar nota que este valor cubre el valor de las alícuotas que se paga por el mantenimiento de la villa que es de \$ 660,00 al año.

El valor de \$ 2.963,71 es el valor de la venta de aceites y filtros, lamentablemente es inexplicable que los socios de Tramaytu no accedan a este beneficio pues existe un ahorro en algunos artículos de hasta un 50% como en el caso de los filtros. Siempre pensaré en el beneficio de Ustedes y a pesar de la negativa actitud de varios compañeros, seguiremos con la venta de estos productos.

Por último tenemos los ingresos por el contrato de transporte para eventos de la EPMAPS que aunque fue su monto muy reducido la utilidad fue de \$ 1651,53.

Lamentablemente debido a que empresas de Quito sin ningún análisis económico ofreciendo el servicio a precios irrisorios según cuadro adjunto, nos ganó esa licitación y también perdimos ese ingreso.

Referente a los gastos, según ustedes pueden comprobar son única y exclusivamente los que nos permiten operar con la prontitud y celeridad que nos caracteriza al realizar todos los trámites que nuestra actividad exige.

Les explico los más importantes; viáticos y movilizaciones, es un valor que cubre el desplazamiento del Directorio anterior a la ciudad de Atacames con el fin de realizar trabajos de electricidad y por lo cual se tuvo que colocar breakers con el fin de evitar se produzcan cortocircuitos que puedan poner en peligro a la villa.

Hay que mencionar que el gasto de mantenimiento de la villa de Atacames es de \$ 829,28 por cuanto se tuvo que reponer la TV que se quemó, el arreglo del aire acondicionado, compra de ventilador y el arreglo eléctrico que ya se mencionó.

El valor más alto es aquel destinado al BONO NAVIDEÑO que fue entregado a los socios que se encontraban al día en sus obligaciones para con la compañía y cuyo valor es de \$ 2.960,85.

Se ha creado una cuenta de provisión de gastos legales que es de \$ 2.500,00 para eventos futuros que se puedan suscitar.

Por último hemos dado de baja valores por \$ 1875.00 que prácticamente son valores que constaban en los balances desde la creación de la compañía y que lo hacían es crear falsas expectativas de cobro pues hay personas que no se las ha podido ubicar pues son personas que fundaron la compañía y en la actualidad se desconoce su paradero.

Al hacer un análisis del Balance General vemos que el Patrimonio con que cuenta nuestra compañía está constituido de \$ 94.082,12 del cual \$ 19.052,92 lo manteníamos en una cuenta en el banco, la villa de Atacames y el terreno, los cuales están registrados a precio de compra sin considerar la plusvalía ganada.

Lamentablemente el valor de cuentas por cobrar por cuotas de socios activos es de \$ 17.702,59, valor que es alto, pero el compromiso es de buscar los mecanismos para cobrar esas deudas y dar una mayor liquidez a la compañía.

Igualmente a esa fecha manteníamos un stock de inventario de mercaderías por \$ 3.751,56, siempre pensaré que si existiese la colaboración de parte de los compañeros, la utilidad en venta de estos productos podría mejorar ostensiblemente y poder emprender en la venta de otro tipo de productos que nos han ofrecido como baterías, llantas, pastillas de frenos, etc. Solo con la rotación de inventarios habrá un doble beneficio: ahorro para el socio y una pequeña utilidad para la compañía.

Por el lado del pasivo, puedo manifestar que la compañía no debe a nadie, tenemos cero deudas, es decir que tenemos una compañía solvente y que puede enfrentar cualquier tipo de problemas sin dificultad.

Creo que el trabajo que se ha desarrollado ha cumplido con lo propuesto y espero que la colaboración que se brinde a la compañía mejore en este año con el fin de alcanzar mejores días para todos nosotros.

Atentamente



Lic. Esteban Escobar

GERENTE